**SCHNELLPRÜFUNG DUE DILIGENCE**

Für eine sorgfältige Prüfung potentieller Vertriebshändler und anderer am Verkauf Beteiligter sammeln Sie zuvor wichtige Informationen über deren Geschäfte, daran arbeitender Schlüsselpersonen und die angestrebte Geschäftsbeziehung. Auf der nachfolgenden Liste finden Sie einige grundlegende Elemente, die Ihnen bei der Einschätzung nützlich sein können, ob eine Geschäftsbeziehung zu diesem Teilnehmer sinnvoll ist. Nicht alle aufgeführten Elemente sind gleichermaßen wichtig und andere Informationen sollten ebenfalls genutzt werden. Passen Sie die folgenden Punkte je nach Notwendigkeit auf Ihre Geschäftsumgebung an.

**Das Geschäft**

* Name, Anschrift und Handelsregisternummer des Unternehmens
* Anzahl der Geschäftsjahre
* Anzahl der Mitarbeiter, Mitarbeiter mit Kundenkontakt
* Wichtige Finanzkennzahlen (Umsatz, Gewinn, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten)
* Bankreferenzen (Name und Kontaktinformationen)
* Handelsreferenzen (Namen und Kontaktinformationen)
* Bonitätsbewertung (wenn verfügbar)

Zu beachtende Punkte:

* Genießt das Geschäft einen guten Ruf in seinem Umfeld?
* Was kann bei einer kurzen Internetrecherche herausgefunden werden?
* Ist der Mitarbeiterstab angemessen?
* Ist davon auszugehen, dass Rechnungen bei Fälligkeit beglichen werden?

**Schlüsselpersonen**

* Hauptanteilseigner oder Geschäftspartner
* Geschäftsführer
* Leiter Finanzabteilung
* Leiter Rechtsabteilung

Zu beachtende Punkte:

* Haben diese Personen einen guten Ruf in ihrem Geschäftsumfeld?
* Was kann bei einer kurzen Internetrecherche über sie herausgefunden werden?
* Befinden sich unter ihnen Regierungsbeamte?
* Befinden sich unter ihnen Personen, die Regierungsbeamten nahestehen?
* Sind Interessenskonflikte mit ihren Kunden bekanntgeworden?

**Angestrebte Geschäftsbeziehung**

* Produkte, die diesem Vertriebshändler verkauft werden sollen
* Geschätzter Jahresumsatz im ersten Jahr und in den folgenden 2-3 Jahren
* Verkaufsgebiet und Zielgruppe der Endverbraucher

Zu beachtende Punkte:

* Sollen die Produkte in andere Länder exportiert werden? (In einem solchen Fall muss Medtronic diese Transaktionen zuvor genehmigen.)
* Ist dieser Partner bereit, unsere Ethik- und Compliance-Anforderungen für Vertriebshändler in seinen Verhaltenskodex aufzunehmen?